

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Beberapa tahun terakhir ini kebutuhan masyarakat akan kendaraan sebagai sarana transportasi cukup meningkat dan secara otomatis permintaan masyarakat akan ban, *accu*, *oil*, *sparepart* kendaraan juga terus meningkat. Oleh sebab itu banyak bermunculan perusahaan-perusahaan jasa penjualan ban, *accu*, *oil*, *sparepart*.

Dengan semakin banyaknya perusahaan sejenis, maka menimbulkan permasalahan bagi perusahaan dimana persaingan dunia usaha semakin ketat. Perusahaan harus menciptakan perbedaan-perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing baik dalam harga, kualitas produk, pelayanan yang diberikan kepada konsumen, maupun dalam strategi pemasaran. Hal ini dilakukan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Salah satu tujuan setiap perusahaan, baik perusahaan dagang maupun perusahaan jasa adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Produktivitas penjualan tunai maupun penjualan kredit sangat berpengaruh dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Khususnya bagi penjualan kredit harus mendapat perhatian lebih dibandingkan penjualan tunai. Perusahaan CV. Daya Motor II sebagai perusahaan yang bergerak di bidang *sales*, *service* dan *sparepart*

memiliki dua sistem penjualan, yang pertama penjualan tunai dan yang kedua penjualan kredit.

Untuk meminimalkan resiko adanya piutang tidak tertagih yang terjadi dalam aktivitas penjualan kredit, perusahaan harus merancang suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik, tepat dan juga sesuai dengan perkembangan informasi yang dibutuhkan oleh pihak *ekstern* maupun *intern* perusahaan.

Sistem yang baik harus mampu mengolah data menjadi informasi yang berguna bagi mereka yang membutuhkan. Dalam perusahaan, sistem tersebut disebut sebagai sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi yang berjalan dengan baik menghasilkan laporan keuangan yang baik pula.

Hal tersebut membuat CV. Daya Motor II menggunakan program Zahir *Accounting* yang merupakan suatu *software* akuntansi laporan keuangan terbaik di Indonesia. Menurut CV. Daya Motor II program Zahir merupakan program yang dapat memberikan informasi yang akurat, tepat serta *real time*. Program Zahir mendukung fungsi pembelian, penjualan, kas keluar, kas masuk dan sebagainya yang meliputi kegiatan perusahaan CV. Daya Motor II.

Meskipun program Zahir memiliki keunggulan pada sistemnya, tetapi perusahaan CV. Daya Motor masih memiliki angka piutang yang cukup tinggi per setiap bulannya. Yang menjadi perhatian khusus manajemen adalah piutang >90hari hingga ada muncul piutang yang tidak dapat tertagih. Hal ini sering terjadi akibat dari rendahnya pengecekan data piutang atas penjualan kredit oleh manajemen, sales serta staf *accounting*. Hal lain yang terjadi adalah adanya

pelanggan yang tidak tepat waktu dalam membayar faktur yang telah jatuh tempo dan faktur putih yang sudah tidak ada atau hilang.

Tabel 1.1
Nilai Penjualan Kredit & Piutang > 90 hari
CV. Daya Motor II

Bulan	Total Penjualan Kredit	Piutang > 90 Hari	Persentase
Januari	7.731.895.811	57.216.029	0.75
Februari	9.581.845.421	78.571.132	0.82
Maret	9.309.563.553	78.200.333	0.84
April	8.549.108.998	68.392.871	0.80
Mei	6.878.013.261	52.272.900	0.76
Juni	8.281.585.761	67.909.003	0.82
Juli	6.236.144.405	39.287.709	0.63
Agustus	11.117.958.758	138.974.484	1.25
September	8.459.077.400	71.902.157	0.85
Oktober	7.107.698.578	66.101.596	0.93
November	12.578.398.071	166.034.854	1.32
Desember	6.578.398.071	48.680.145	0.74

Sumber: CV. Daya Motor II, 2014

Pada tabel 1.1 di atas, total penjualan kredit dan piutang >90 hr pada CV. Daya Motor II selama tahun 2014. Angka piutang yang telah jatuh tempo >90 hari dari bulan Januari-Desember 2014 semakin tinggi. Hal ini menunjukkan rendahnya pengontrolan sistem pengendalian terhadap penjualan kredit yang mengakibatkan piutang >90 hari semakin meningkat. Keadaan ini merugikan perusahaan dan jika tidak ada perbaikan, maka nilai piutang yang telah jatuh tempo >90 hari akan terus meningkat.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik dengan sistem pengendalian informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Daya Motor II karena sudah

menggunakan program yang terkenal tetapi masih terjadi kesalahan dalam pengaplikasiannya. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan analisis dan pembahasan yang akan dituangkan dalam skripsi yang berjudul: “Sistem Pengendalian Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Daya Motor II Pontianak”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah yang sehubungan dengan pengamatan yang dilakukan pada CV. Daya Motor II adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan Sistem Pengendalian Informasi Akuntansi pada penjualan kredit CV. Daya Motor II ?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan Sistem Pengendalian Informasi Akuntansi belum diterapkan secara optimal di perusahaan?

1.3. Pembatasan Masalah

Penulis membatasi ruang lingkup sebagai berikut:

1. Analisis dilakukan pada sistem informasi akuntansi yang berjalan pada CV. Daya Motor II tahun 2014.
2. Analisis berfokus pada penjualan kredit CV. Daya Motor II selama tahun 2014.

1.4. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan Program Pendidikan Sarjana Ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi di Universitas Tanjungpura. Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan Sistem Pengendalian Informasi Akuntansi penjualan kredit pada CV. Daya Motor II.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan Sistem Pengendalian Informasi Akuntansi belum diterapkan secara optimal di perusahaan.

1.5. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberi tambahan informasi dan juga masukan baik berupa saran ataupun koreksi guna mencapai efektifitas perusahaan untuk mengadakan peningkatan dan perbaikan disegala bidang dan juga bermanfaat untuk kelancaran aktifitas perusahaan guna menunjang kemajuan perusahaan khususnya dalam bidang penjualan kredit, sehingga dapat membantu perusahaan dalam memecahkan masalah yang mereka hadapi.

2. Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan untuk menambah pengetahuan, informasi, dan referensi yang bermanfaat bagi pembaca dan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Akademis

Dengan adanya penelitian ini berguna untuk refrensi bagi mahasiswa untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam sebuah perusahaan dan untuk mengembangkan ilmu yang diterima selama perkuliahan dan memperoleh gambaran antara kesesuaian di lapangan dengan teoritis.

Universitas Tanjungpura